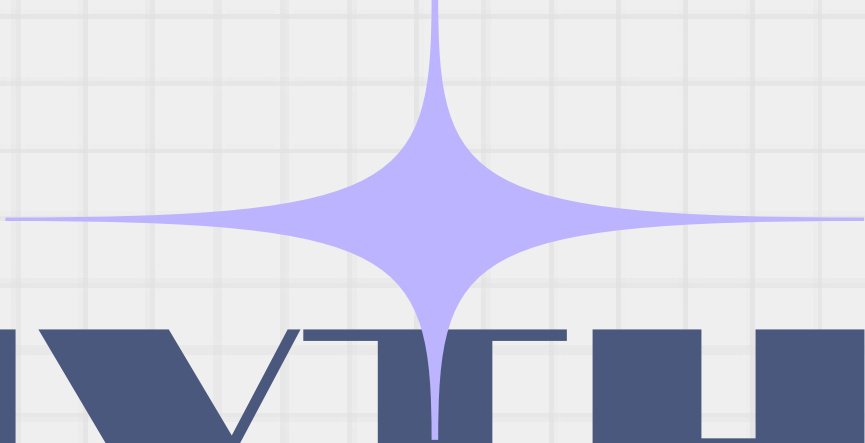
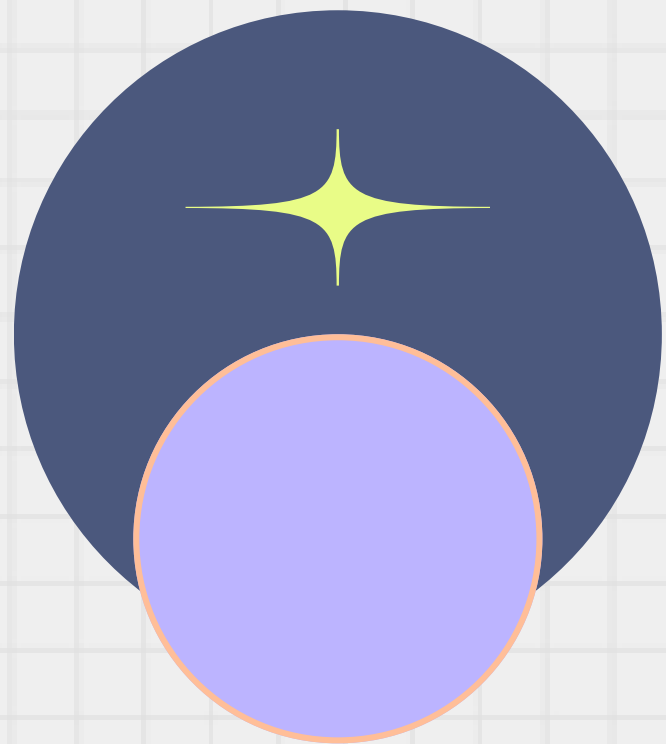


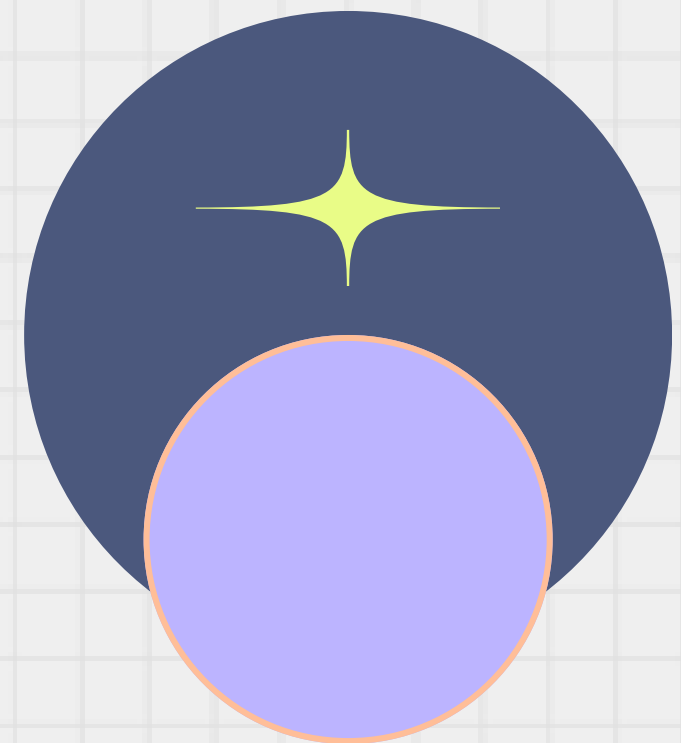


СПУТНИК

твой путеводитель к лучшему образованию

платформа по подбору ВУЗа

EDU NET



Дорофеева Мария

Юрьева Анастасия

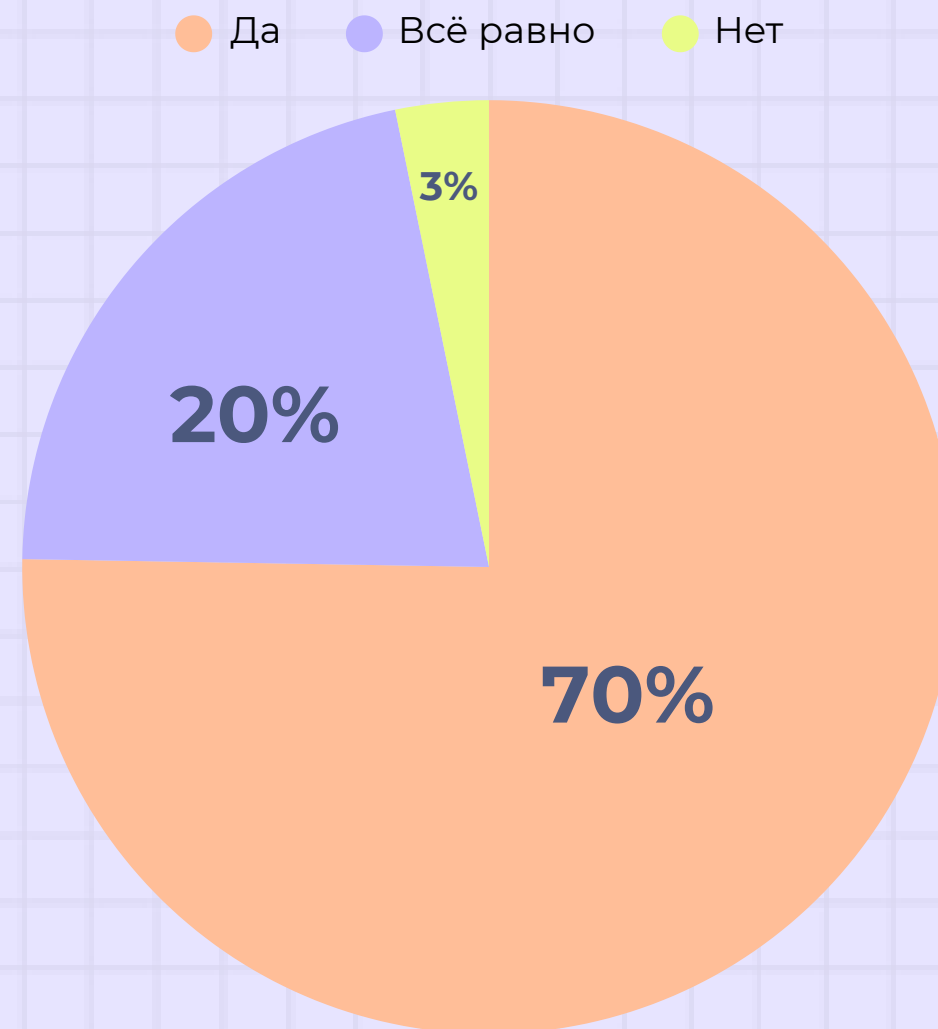
Проблема

>1.2 млн. первокурсников ежегодно

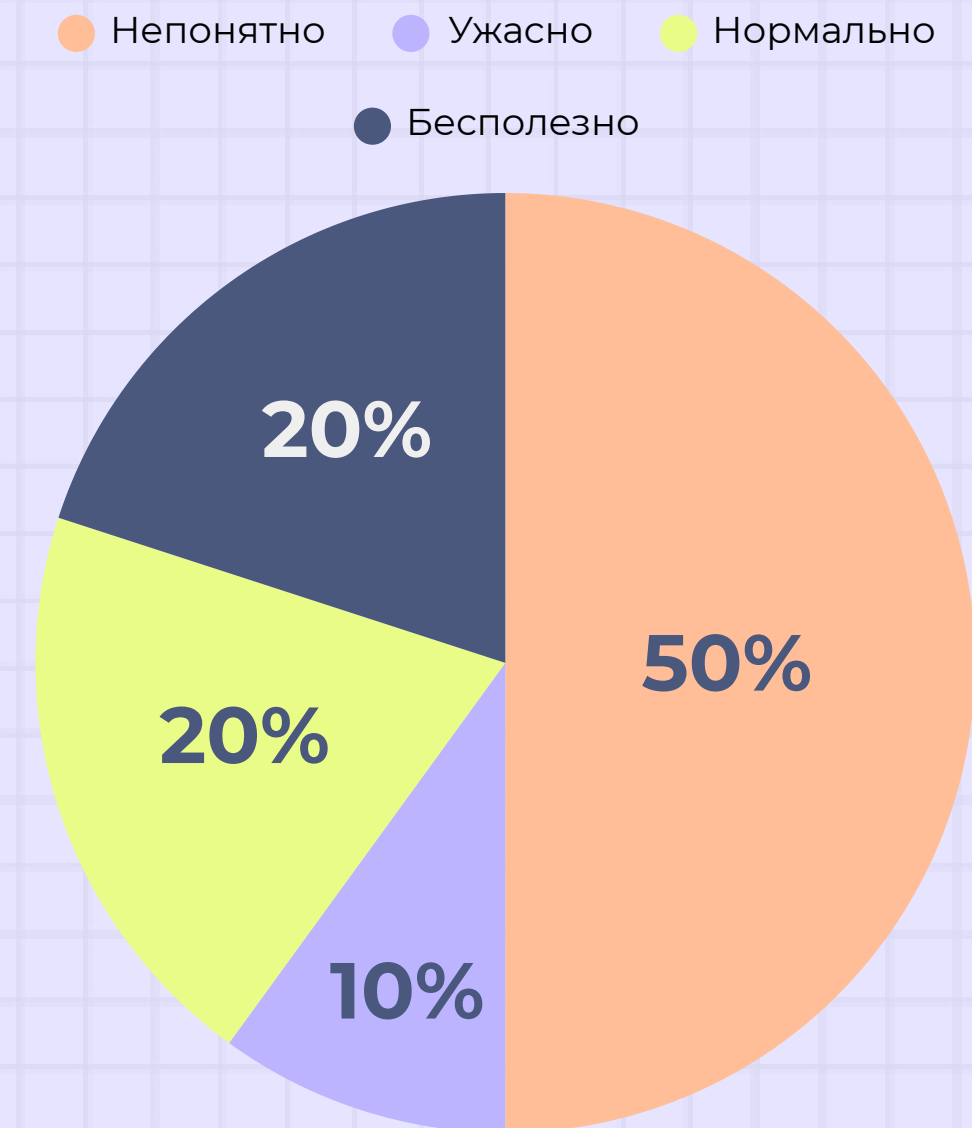
715 169 запросов "куда поступить" в месяц

179 млн. заходов на платформу Vuzopedia в месяц

Абитуриенты
выбирают ВУЗ вслепую
— информация
разрознена, сайты
неудобны, а
неформальные
факторы и реальные
отзывы студентов
недоступны в одном
месте.



"нужны ли неформальные
факторы о ВУЗе"



"насколько удобны
сайты ВУЗов"

Решение проблемы

1 платформа вместо **2500** сайтов :

Система интуитивной логики

Дорожная карта мероприятий ВУЗов

Индивидуальный подход

Наставники-студенты

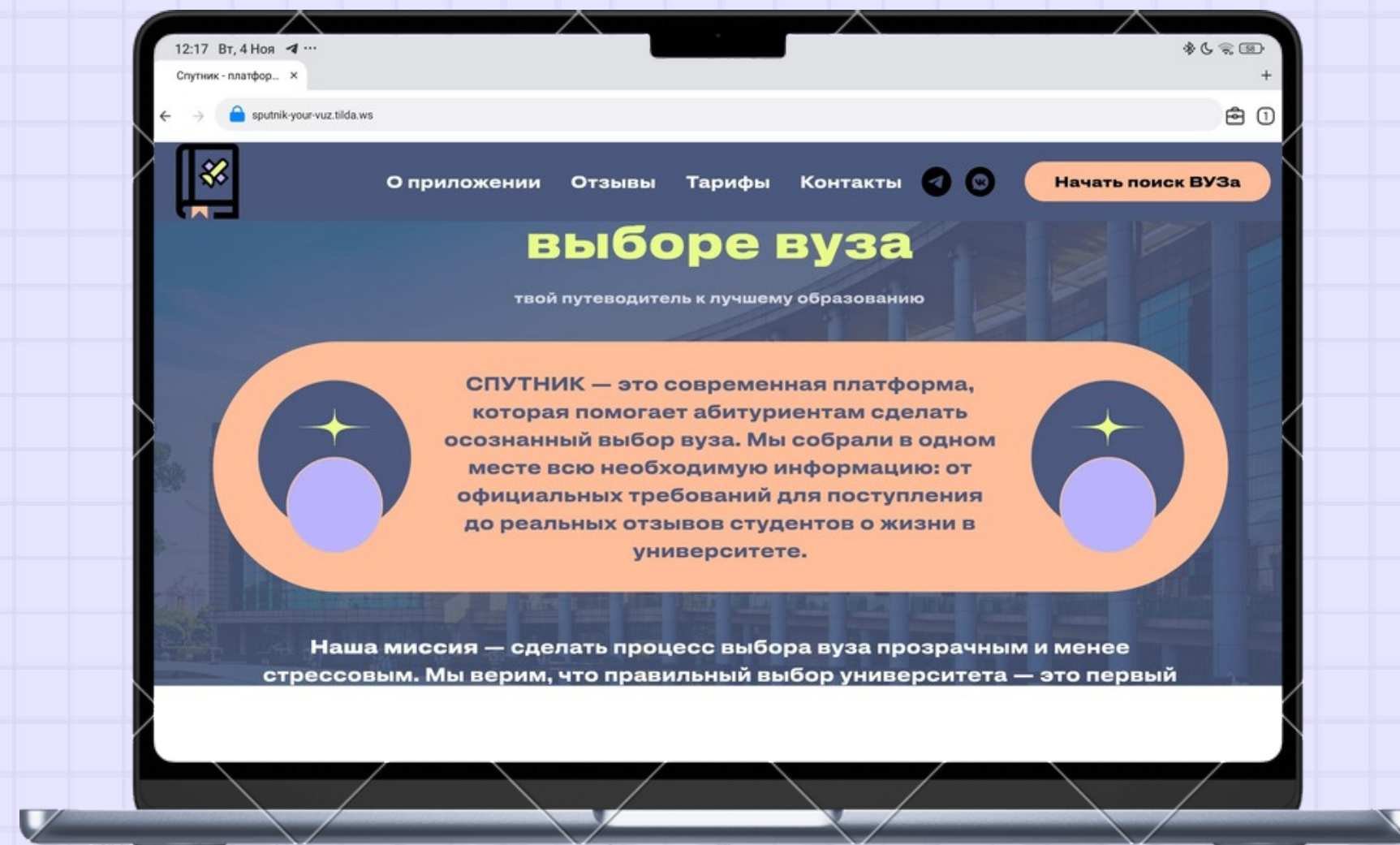
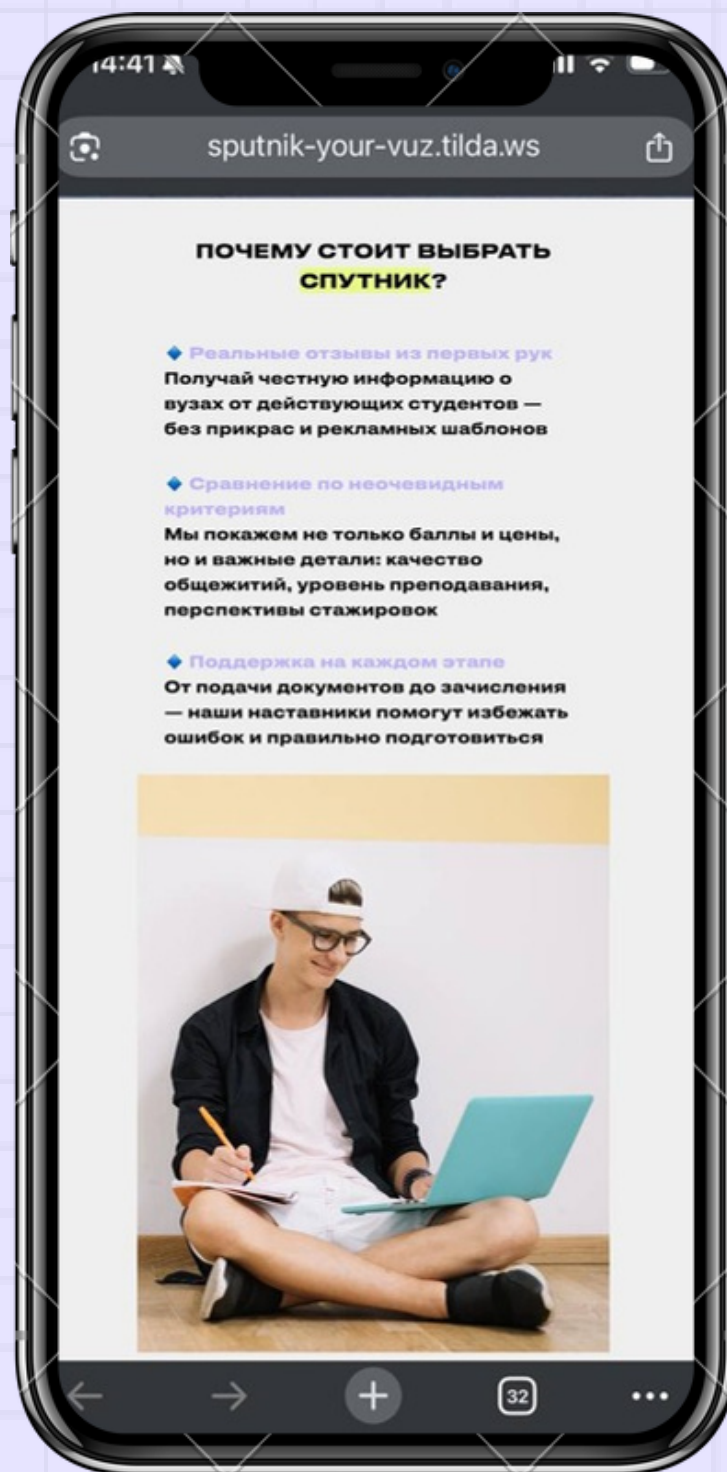
Неформальные инсайты ВУЗа

(спортивные клубы, творческие проекты, стажировки, обратная связь по программе и преподавателям и тд)



Продукт

тестируем



ссылка



на сайт

start

Анализ рынка

259,5

319,9

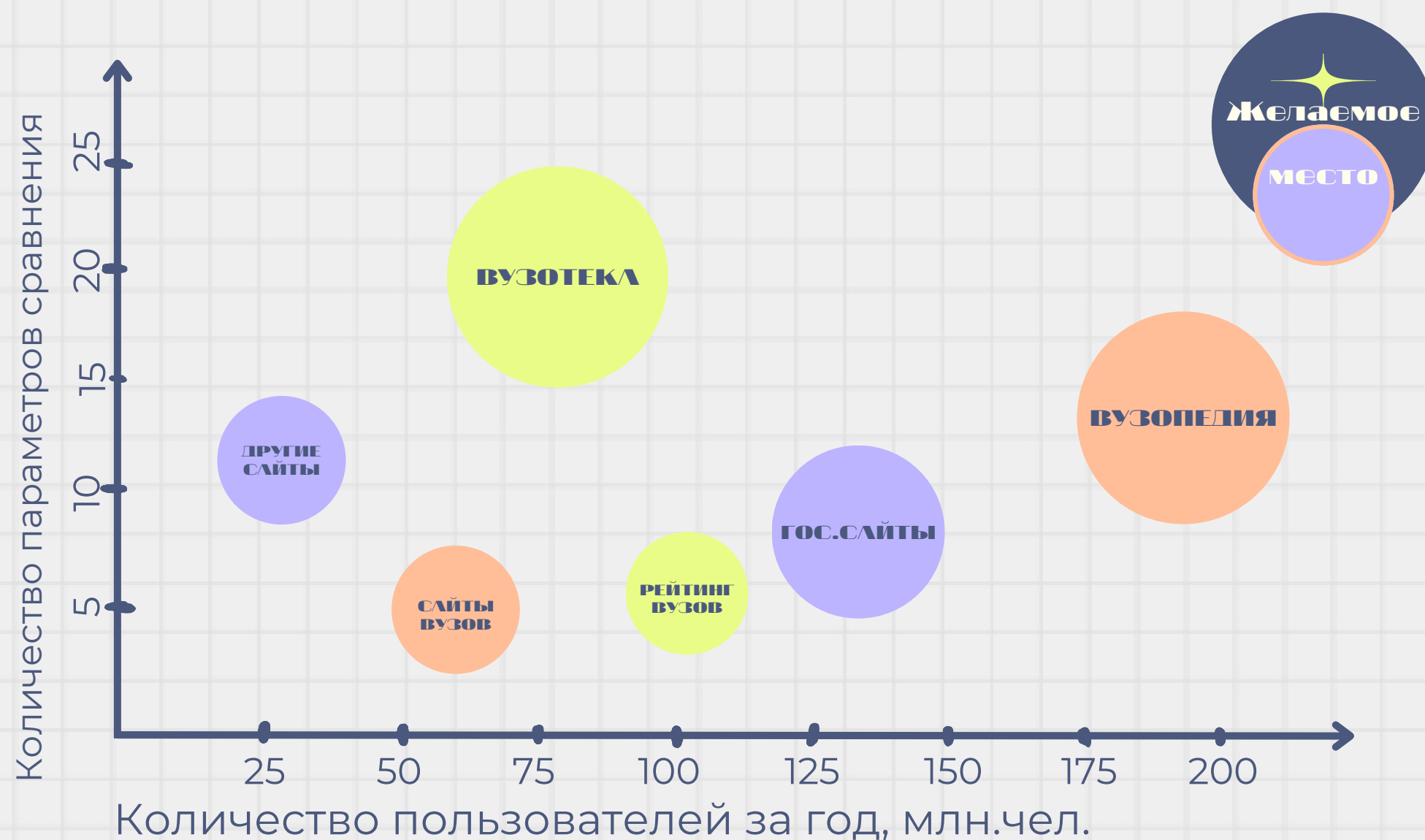
94,05

23,5

SOM

измеряется в млн.руб

6 270 000 сайтов по сравнению ВУЗов
12% имеет доп.платные услуги
300 рублей - средняя цена в месяц



CustDev

Есть ли потребность в подобных характеристиках ?

2 из 5 сфер:

1 ВУЗ
1 Факультет
2 Направления
5 Сфер

} В 1 МЕСТЕ ЗА 2 Ч

450+ Участников

60+ Старшекурсников



карате



стажировки

Ярмарка внутренних структур факультета на Дне Открытых Дверей

5 точек с экспертными спикерами и визуальной составляющей сфер деятельности

Вывод → Актуальность темы ✓

Онлайн формат ✓

Личный опыт ✓

Конкуренты

	Неформальные факторы	Отзывы студентов	Фильтрация (баллы, города и тд)	Информация о мероприятиях	Кураторы (консультанты)
СПУТНИК	✓	✓	✓	✓	✓
Вузопедия	✗	✓	✓	✗	✓
МосРу	✗	✗	✓	✗	✗
Поступи онлайн	✗	✗	✓	✓	✗
УТП					

Бизнес-модель

Ключевые партнеры

- ВУЗы
- Молодежные Форумы
- Онлайн-школы
- IT-специалисты
- Росмолодежь
- Движение первых
- Профориентация
- Государство

Ключевые действия

- Работа с наставниками
- Партнерство с ВУЗами
- Big data
- Росмолодежь гранты
- Маркетинг

Ключевые ресурсы

- Бренд
- Платформа
- Наставники
- Big data
- IT-специалисты

Ценностное предложение

- Платформа по подбору ВУЗа по специфическим критериям разных сфер жизни студента, собранных в одном месте со многих онлайн и офлайн ресурсов
- Поиск единомышленников с одинаковой болью – ЕГЭ, поступление и тд.

Отношения с клиентом

- Персональная поддержка от наставников
- Онлайн-сообщество
- Автоматизированная поисковая система

Каналы сбыта

- Сайт
- Форумы
- Росмолодежь
- Соц.сети
- ВУЗы

Сегменты клиентов

B2C

- Студенты СПО 15-20 лет, которые планируют получать высшее образование после СПО
- Школьники 16-18 лет, которые заранее планируют и хотят поступать в РФ ВУЗы
- Родители, которые помогают своему ребенку в подборе ВУЗа

B2B

- ВУЗы, которым необходим кризис-менеджмент программ

Структура издержек

- Системное обеспечение
- Зарплата
- Маркетинг
- Налоги

Потоки доходов

- Грантовое обеспечение
- Реклама
- Продажа BIG data
- Подписки

Финансы – прогнозы

Ежемесячно
Чистая Прибыль > 0

НАЧАЛО

Первоначальные
вложения

2 млн.р

ДЕКАБРЬ 2026

Грант
"Твой Ход"
1 млн.р

ФЕВРАЛЬ 2026

Внешние
инвестиции
0.5 млн.р

ИЮНЬ 2026

Наличие дополнительного
привлечения денег

выход на B2B



Путь клиента

Поиск ВУЗа

- Абитуриент рассматривает топы ВУЗов страны, старается найти информацию о лучших направлениях
- Оценивает ВУЗы по отдельности

1

Проблема интерфейса сайта ВУЗа

- Заходит на сайт ВУЗов
- Пытается разобраться в информации и найти нужную
- Сталкивается с устаревшим интерфейсом и ненужной документацией

2

Проблема сопоставления ВУЗов

- Старается найти полную информацию
- Сталкивается с проблемой сопоставления информации по ВУЗам

3

Проблема поиска внутренней информации о ВУЗе

- Хочет найти информацию о неформальной атмосфере в ВУЗе
- Не получается найти полную честную интересующую информацию

4

Поиск общего инфополя

- Начинает рассматривать сайты по сравнению характеристик ВУЗов

5

Ознакомление с платформой

- Узнает о платформе через рекламу в соц.сетях, поисковые системы или рекомендации друзей
- Переходит на сайт платформы и видит информацию о возможностях сравнения ВУЗов по различным критериям

6

Регистрация на платформе

- Регистрируется на платформе, указывая свои данные и предпочтения по образованию
- Получает доступ к функционалу платформы, включая поиск и сравнение ВУЗов

7

Поиск и сравнение ВУЗов

- Использует фильтры и критерии для поиска ВУЗов, соответствующих его интересам
- Сравнивает ВУЗы по формальным и неформальным критериям

8

Связь с наставниками

- Находит наставников, которые обучаются или уже учились в выбранных ВУЗах
- Общается с наставниками, задает им вопросы

9

Принятие решения о выборе ВУЗа

- Анализирует всю полученную информацию и отзывы, обсуждает свои вопросы с наставниками
- Принимает решение о выборе конкретного ВУЗа и подает заявку на поступление

10

Поддержка и обратная связь

- После поступления в ВУЗ, пользователь может получить поддержку от платформы в процессе обучения
- Оставляет свой отзыв о платформе и помогает улучшить сервис для других пользователей

11

Цикличность наставничества

- Пользователь передает свой опыт и помощь будущим абитуриентам, входит в роль наставника

12



– проблематика



– действие



– работа со Спутником

План по выходу на рынок

**2023
октябрь**

исследование
рынка

**2023
ноябрь**

Cust-Dev

**2023
декабрь**

определение
критериев сравнения

**2024
март**

доработка
концепции

**2024
ноябрь**

Hive IT

**2025
январь**

создание
MVP сайта

**2025
март**

поиск
партнёров

**2025
май**

ITs
Fest

**2025
октябрь**

финал ТвойХод
(поиск финансирования)

**2025
декабрь**

поиск
тех.специалистов

**2026
март**

разработка
прототипа сайта

**2026
май**

тестирование
прототипа сайта

**2026
сентябрь**

запуск
платформы

**2026
ноябрь**

улучшение
юзабилити

**2026
декабрь**

партнерские
программы

**2027
февраль**

продвижение
в интернете

РИСКИ

Вероятность

Л
и
я
н
и
е

Технологический:

- Сбои платформы

Меры: автоматический мониторинг

Технологический:

- Сложность разработки платформы
- Меры: MVP, технический партнер

Стратегический:

- Появление конкурентов
- Меры: развитие УТП, партнерства

Регуляторный:

- Изменение законов

Меры: мониторинг, партнерство с Минобром

Репутационный:

- Утечка данных

Меры: шифрование, аудит

Операционный:

- Низкая активность кураторов
- Меры: программа мотивации, обучение

Операционный:

- Массовый уход кураторов-студентов

Меры: программа лояльности, ротация, пул замещения

Партнерский:

- Отказ ВУЗов от сотрудничества
- Меры: выстраивание взаимной выгоды

Операционный:

- Неактуальные данные
- Меры: шаблоны для ВУЗов, API

Команда проекта



**Юрьева
Анастасия**

Tg: @yurevaas

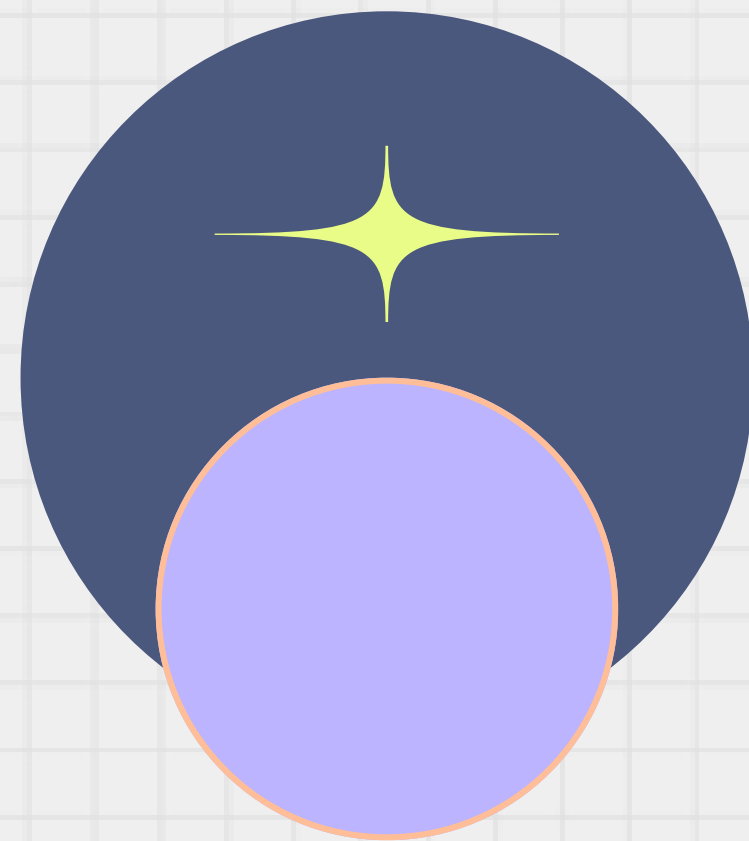
Финансы
Аналитика
Привлечение инвестиций



**Дорофеева
Мария**

Tg: @drofysha

СММ
Дизайн
Поиск партнёров



СПУТНИК

Сделай осознанный выбор с нами
Найди ВУЗ мечты в России